



## ¿Cómo se prepara una Licitación?

Con un equipo especializado. Si de concursos importantes estamos hablando. Un equipo interdisciplinario es la base esencial para que ninguno de los pilares del cúmulo de documentación a elaborar se vea afectado al punto de cometerse errores que hagan fracasar el Proyecto licitatorio.

¿De qué profesionales no debemos prescindir?

Por supuesto de un Profesional técnico, ingeniero-arquitecto, etc., según la especialidad de la obra o servicio. Este profesional será el responsable del estudio técnico, y también económico, ya que debe presupuestar la obra.

Respecto a interpretaciones legales y documentación jurídica de los Pliegos, ajenas a su incumbencia, DEBE ABSTENERSE el técnico, so pena de causar un perjuicio a la calidad legal de la presentación.

En algunas licitaciones es necesaria la participación de Contadores, para estudio de índices económicos-financieros exigidos por los Pliegos, cálculos de ecuaciones de costos, inversiones, cánones, recaudación, como en casos de Concesiones de explotación, etc.

Por último, creemos fundamental un asesoramiento jurídico especializado en esta normativa licitatoria, a efectos de asesorar

cabalmente los alcances de las exigencias del Pliego, QUE SON TODAS LEGALES, ya que si escondido en un párrafo de especificaciones técnicas, una licitación solicita un Cemento de calidad especial, y no se cuenta con el ojo legal de análisis para detectar QUE ES UN REQUISITO O INSUMO QUE SÍ O SÍ SE DEBE PRESUPUESTAR, si el profesional técnico interpretó, desde su óptica lógica de ingeniero, que lo podría presupuestar a posteriori de la adjudicación, si se resolviera utilizar dicho cemento especial, SE PODRÁ PERDER ESA LICITACIÓN.

Este es uno de los casos reales en que me tocó participar en una licitación millonaria en la repartición de Hidráulica, de la Provincia de Buenos Aires.

Todo ronda en algo fundamental, DETERMINAR EL OBJETO LICITATORIO !

¿Qué es el objeto licitatorio?

Lo que el Pliego solicita que se presupueste. Si un oferente se equivoca en este aspecto, PIERDE LA LICITACIÓN, pues modifica, altera el objeto licitatorio, y la posibilidad de comparación entre oferentes “se va al diablo”.

Este error garrafal se vio en una de las Licitaciones más importantes que llevó adelante el Gobierno Argentino. Fue por la NEGOCIACIÓN DE LA DEUDA EXTERNA. Un oferente, un grupo de Bancos Europeos, pensando mejorar su oferta

ofrecieron un beneficio, no cobrando los viáticos de los profesionales que actuarían en los trabajos.

MODIFICARON EL OBJETO LICITATORIO, EL PEDIDO DEL PLIEGO, que establecía dicha cotización. Su mejora no pudo ser receptada pues ALTERÓ la estructura de cotización a cumplir por todos los oferentes.

¿Cómo debió introducir su mejora? En una oferta alternativa, cumpliendo con la oferta básica tal como le exigía el Reglamento licitatorio.

Está demás decir que el importantísimo Grupo Internacional de Bancos fue IMPUGNADO por los demás oferentes, y a la postre excluido de la Licitación, la que tal vez por su mejor precio podría haber obtenido.

¿Alguien duda que semejante holding de bancos internacionales, contaba con profesionales en cantidad suficiente para preparar esa Licitación?

Pero algo más allá de la cantidad falló, LA CALIDAD del asesoramiento, pues puedo asegurar que ese error cometido, figura según mi experiencia de muchos años en el Proceso licitatorio, EN EL ABC DE LOS ERRORES A COMETER EN UNA PRESENTACIÓN.

Es el error en no interpretar el Objeto licitatorio, el pedido del pliego, el cual es INMODIFICABLE.

Llevado a una Obra Pública, es no confundir medidas, superficies, ámbito de rellenos de bases de hormigón, espesores, etc., que a veces son confusos en la expresión de las Especificaciones Técnicas, y terminan definiendo las presentaciones o impugnaciones de las empresas oferentes, para ver que cláusula prevalece sobre otra.

Nuestra conclusión en este punto es que la Licitación y su proyecto de obra o servicio requieren se le de la importancia y la organización mínima para cumplir correctamente su preparación, asegurando que el Sobre de calificación de documentación legal, contable y antecedentes sea aprobado sin errores que pueden ser EVITADOS.

Autor:

Dr. Hugo Cappelloni (\*)

✉ drcappelloni@hotmail.com

*(\*) Abogado master con 15 años de dedicación exclusiva a Procesos Licitatorios, especializado en asesoramiento e impugnaciones durante el procedimiento de competencia.*